



Les Garanties Publiques au service du développement international des Entreprises

Michel DUTHEIL
Directeur régional
Direction des garanties publiques

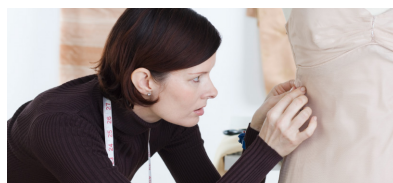
04/04/13



coface
/ GARANTIES PUBLIQUES

Les soutiens publics à l'exportation

- Depuis 1946, Coface gère pour le compte de l'Etat une large gamme de garanties destinées à favoriser et soutenir les exportations françaises.
 - Ces garanties prennent en charge les risques, non assurés par le marché privé, que les entreprises supportent en prospectant les marchés à l'exportation, en commercialisant des produits et services et/ou en investissant à l'étranger
 - Coface est rémunéré par une commission de gestion. Primes et indemnités vont à l'Etat, qui définit également la politique de souscription.






Vos besoins / Notre offre

- Développer votre chiffre d'affaires à l'international sans craindre l'échec commercial et avec un soutien financier
 - ⇒ A3P - Assurance prospection - Avance prospection
- Négocier en devises sans subir le risque de change
 - ⇒ Assurances Change
- Obtenir des cautions ou un crédit de préfinancement pour vos exportations
 - ⇒ Assurances risque exportateur
- Protéger l'exécution et le paiement de votre contrat d'exportation
 - ⇒ Assurance-crédit
- Investir à l'étranger en se protégeant du risque politique
 - ⇒ Assurance investissement
 - ⇒ GPI Garantie Projet International OSEO (ex FASEP Garantie)

L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- **Accompagner les PME et TPE**
- **dans leurs premières démarches de prospection de marchés étrangers**

Depuis le 1er mars 2012



L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- **Intérêts**
 - Assurance forfaitaire contre la perte subie en cas d'échec commercial
 - Soutien de trésorerie
 - Simplicité du produit
 - Traitement complet en ligne et réponse sous 48 h
 - L'entreprise peut bénéficier au maximum de 3 contrats sur des années différentes, au-delà elle peut solliciter une assurance prospection « classique ».
- **Pour qui ?**
- Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) avec :
 - un chiffre d'affaires global inférieur à 50 M€
 - un chiffre d'affaires à l'exportation égal ou inférieur à 200.000 € ou qui représente moins de 10% du chiffre d'affaires global
 - au minimum un bilan fiscal
- **Où ?**
 - Tous pays, sauf embargo / interdiction d'exporter

L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- **Quelles dépenses ?**
 - Dépenses permettant une première approche de prospection (liste exhaustive) :
 - frais de déplacements, voyage, séjours et salaires des salariés ou des représentants légaux
 - frais de publicité et de démonstration y compris l'envoi d'échantillons
 - frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marché confiées à un tiers, conseils juridiques, interprétariat, traduction)
 - site internet (frais de création ou d'adaptation en langue étrangère)
 - participation à une manifestation commerciale acceptée par Coface
 - adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés
 - frais fixes d'agents à l'étranger
 - frais liés à la venue en France d'agents ou de clients étrangers

L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- **Comment ?**

- Budget maximum garanti : 30.000 €
- Indemnisation provisionnelle : 65 % des dépenses garanties sont indemnisées
- Indemnité limitée au montant des capitaux propres
- Prime : 4 % des dépenses prises en compte, déduite de l'indemnité (sauf minimum de prime à la signature du contrat : 200 €)
- Taux d'amortissement unique : 10 % appliqué sur l'augmentation du chiffre d'affaires export constaté sur 3 ans

L'Assurance prospection premiers pas – A3P

Exemple d'application

- 1) Indemnisation des dépenses
 - dépenses engagées : 30 000 €
 - prise d'effet de la garantie : 01/03/2012
 - indemnité versée dès les dépenses engagées (au plus tard le 01/03/2013)
 $30\,000\text{ €} \times 65\% = 19\,500\text{ €}$
- 2) Reversement
 - CAE de référence 2011 : 100 000 €

	Chiffre d'affaires export (CAE)	Evolution du CAE (par rapport au CAE de référence)
2012	90 000 €	0
2013	130 000 €	30 000 €
2014	180 000 €	80 000 €
Total	400 000 €	110 000 €

⇒ Reversement en 2015 : $110\,000 \times 10\% = 11\,000\text{ €}$
 ⇒ Reste acquis à l'entreprise : $19\,500\text{ €} - 11\,000\text{ €} = 8\,500\text{ €}$ (hors prime)

Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise

L'assurance prospection

Vous souhaitez prospecter des marchés à l'export, mais vous hésitez à entreprendre cette démarche, les frais étant importants pour votre entreprise et les résultats aléatoires

- **l'assurance prospection et l'avance prospection**



L'assurance prospection

- **Objectifs**
 - Prospecter à l'international en limitant les pertes financières en cas d'échec commercial
 - Apporter un soutien de trésorerie.
- **Bénéficiaires**
 - Entreprises françaises (hors négoce) ayant un CA ≤ 500 M€.
- **Objet**
 - Prospection de nouveaux marchés (nouveaux pays) ou développement d'une zone déjà prospectée,
 - Une 1ère AP n'est pas exclusive d'autres AP.
- **Dépenses garanties**
 - Toutes les dépenses non récurrentes liées à la démarche de prospection

L'assurance prospection

Les dépenses prises en compte

<p>Frais de voyages des salariés de l'entreprise</p> <p>Frais de séjour et déplacement locaux des salariés de l'entreprise</p> <p>Rémunération de ces salariés pendant la durée de leurs séjours</p> <p>Frais de recrutement et de formation du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection de la zone garantie</p> <p>Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie</p>	<p>Frais d'études de marché</p> <p>Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion</p> <p>Frais de mission collective acceptée par la Compagnie</p> <p>Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles acceptées par la compagnie</p> <p>Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles à caractère international, hors zone garantie, acceptée par la Compagnie</p>
--	--

L'assurance prospection

Les dépenses prises en compte

<p>Frais de voyages des salariés de l'entreprise</p> <p>Frais de séjour et déplacement locaux des salariés de l'entreprise</p> <p>Rémunération de ces salariés pendant la durée de leurs séjours</p> <p>Frais de recrutement et de formation du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection de la zone garantie</p> <p>Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie</p>	<p>Frais d'études de marché</p> <p>Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion</p> <p>Frais de mission collective acceptée par la Compagnie</p> <p>Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles acceptées par la compagnie</p> <p>Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles à caractère international, hors zone garantie, acceptée par la Compagnie</p>
--	--

L'assurance prospection

- **Modalités**

- Période de garantie de 1 à 4 ans : l'entreprise prospecte et Coface verse une indemnité prévisionnelle à la fin de chaque exercice sur la base des dépenses engagées et des recettes réalisées.
- Période d'amortissement (période de garantie + 1 an) : l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités en fonction de ses recettes, le solde non remboursé lui reste acquis à titre définitif.
- Quotité garantie de 65 % ou 75%, pour les entreprises innovantes ou ayant déjà réussies en AP.
- Taux de remboursement : 7% sur les ventes de produits, 14% sur les prestations de services, 30% sur les autres sommes (redevances...)
- **Coût** : 2% du montant de chaque budget annuel garanti, 4% si avance sur indemnité.
- **Gestion en ligne** des demandes de garantie, de liquidation et de renouvellement

Le financement de la prospection

- **Avance sur indemnité** (CA < 1,5 M€ ou entreprises innovantes)
 - 50% indemnité potentielle versée à la signature du contrat
 - prime à 4% au lieu de 2%.
- **Indemnité intermédiaire** (budgets ≤ 100.000€)

Versement indemnité en 2 fois :

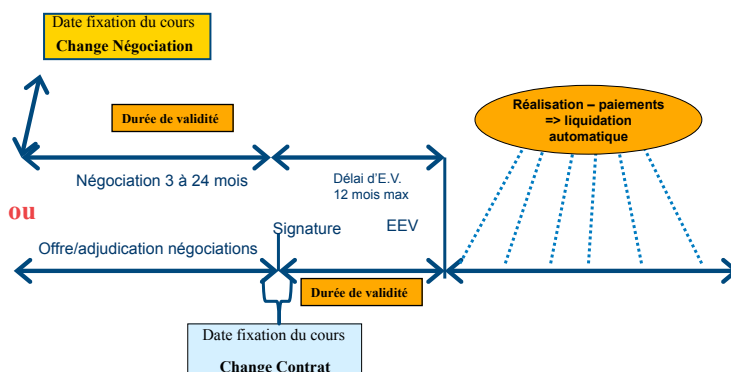
- la 1ère à une date au choix
- la seconde à la fin de l'exercice.

Exemple d'application d'un contrat d'assurance prospection
(taux d'amortissement : 7 % sur les ventes de produits)

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Primes (a x 2 %)	(c) Dépenses réellement engagées	(d) Dépenses prises en compte	(e) Recettes (exportation sur zone garantie)	(f) Amortissement (e) x (7 %)	(g) Solde (d - f)	(h) Quotité garantie	(e) Indemnités (+) (g x h)
Période de garantie 1 ^{ère} année 2 ^{ème} année	120.000 80.000	2.400 1.600	140.000 70.000	120.000 70.000	50.000 100.000	3.500 7.000	116.500 63.000	65 % 65 %	+ 75.725 + 40.950
Bilan à l'issue de la période de garantie	200.000	4.000	210.000	190.000	150.000	10.500	179.500		+ 116.675
Période d'amortissement 3 ^{ème} année 4 ^{ème} année 5 ^{ème} année	Les dépenses cessent d'être prises en compte				200.000 300.000 400.000	14.000 21.000 28.000			Reversements - 14.000 - 21.000 - 28.000
Bilan de la période d'amortissement					900.000	63.000			- 63.000
Bilan final									+ 53.675

N.B. : dans le cas envisagé ci-dessus, le chiffre d'affaires réalisé par l'Assuré sur la zone ne permet pas un remboursement intégral des indemnités perçues.
Le solde des indemnités, soit 53.675 €, reste acquis à l'Assuré. En aucun cas, le remboursement ne peut excéder le montant des indemnités perçues.

Les assurances change



Les assurances change Négociation et Contrat

- **Objectifs**
 - Neutraliser le risque de change
 - Profiter de la hausse de la devise pendant la négociation commerciale (variante Change Négociation avec intéressement)
- **Bénéficiaires** : Entreprises françaises (hors opérations de négoce international)
 - Ayant concurrence avérée sur des opérations d'exportations ponctuelles => Change **Négociation**
 - Qui n'ont pas de concurrence sur une opération ≤ 15 M€ => Change **Contrat**
- **Devises garanties** : USD*, CAD, JPY, GBP*, CHF, DKK, SEK, NOK, SGD, HKD, AUD, autres devises convertibles au cas par cas
 - * Change Contrat limité à ces deux devises
- **Modalités**
 - Engagement uniquement en cas d'entrée en vigueur du contrat
 - Couverture de 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement
 - Reversement du bénéfice de change
- **Coût** : La rémunération est fonction de la devise et de la durée de négociation

Les assurances risque exportateur

- Vous devez fournir des cautions ou obtenir un crédit de préfinancement dans le cadre de vos opérations à l'export

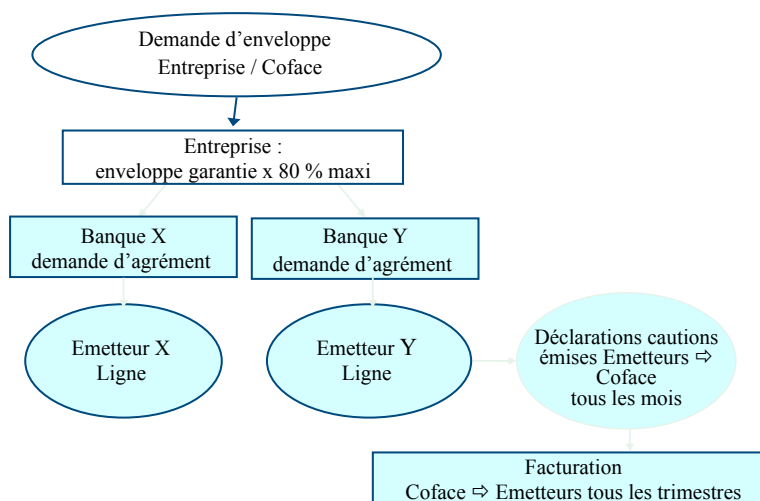
Les assurances risque exportateur caution et préfinancement



L'assurance des cautions risque exportateur

- **Objectifs**
 - Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrat export en couvrant l'émetteur de la caution contre le risque de défaillance financière de l'exportateur
- **Bénéficiaires**
 - Emetteurs de caution (banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'UE, compagnies d'assurance)
- **Cautions garanties**
 - Toutes les cautions (sauf offset) en toutes devises liées à un contrat d'exportation sur tous pays sauf pays sur lesquels aucune opération ne peut être garantie en assurance-crédit
- **Modalités**
 - Quotité garantie : 80 % pour les entreprises dont le CA est \leq 150 M€ et 50 % au-delà de 150M€
- **Coût** (pour l'émetteur)
 - Commission de l'émetteur sur le montant déclaré x QG payable trimestriellement

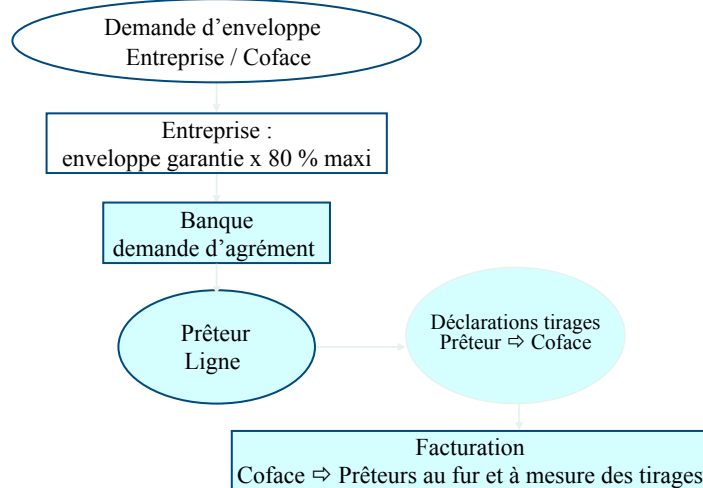
Exemple assurance des cautions risque exportateur

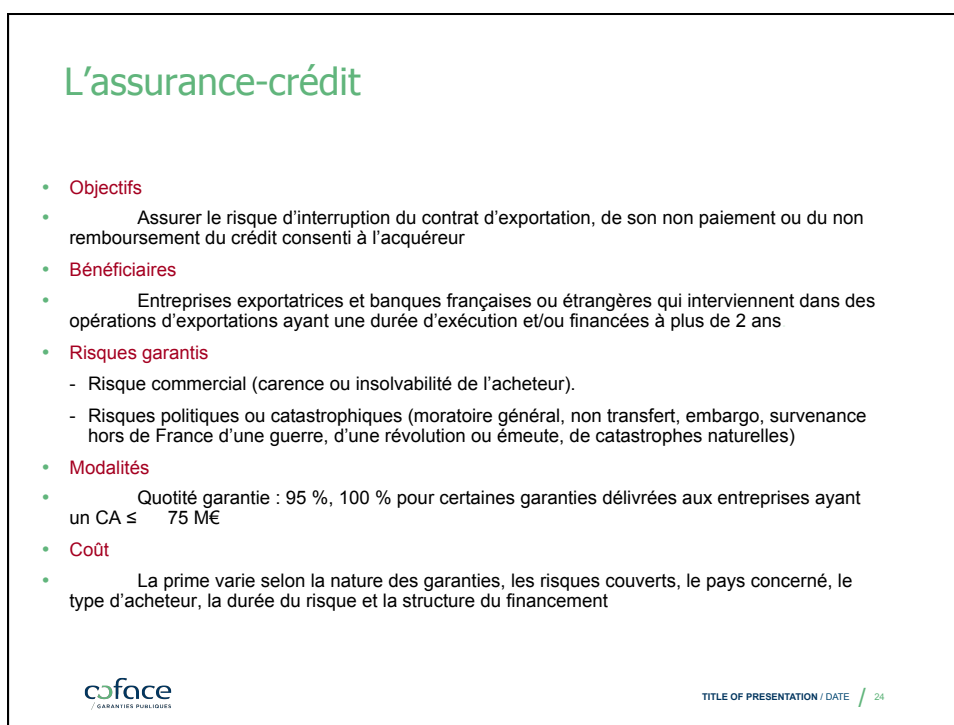
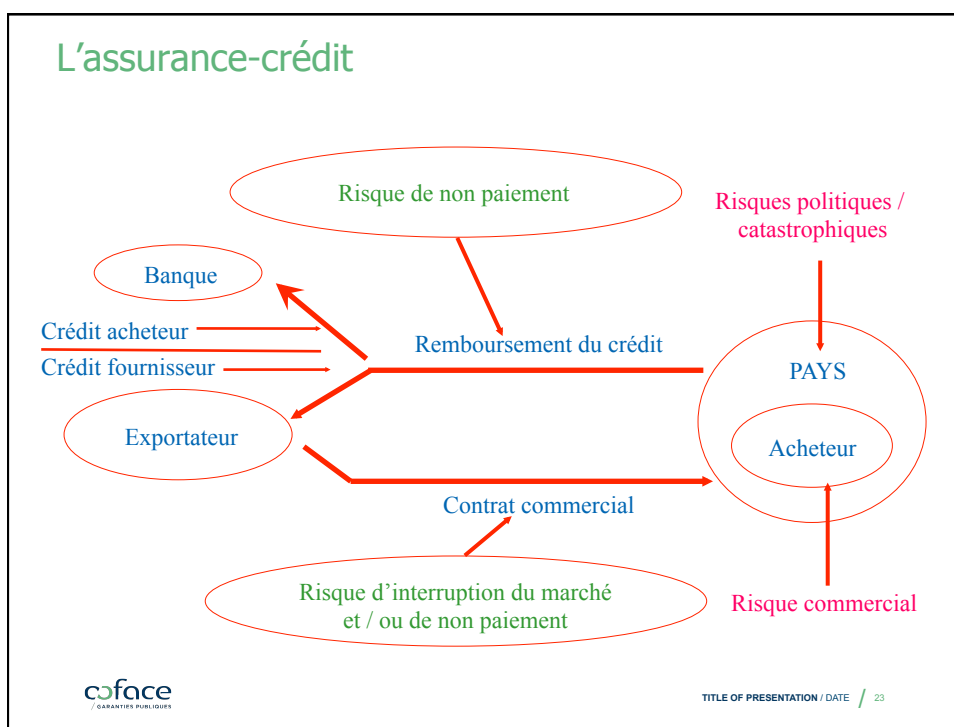


L'assurance des préfinancements risque exportateur

- **Objectifs**
- Faciliter la mise en place des crédits de préfinancements en faveur des entreprises exportatrices françaises en couvrant la banque du risque de défaillance financière de l'exportateur
- **Bénéficiaires**
- Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'UE
- **Crédits garantis**
- Crédits de préfinancement en euro permettant de pallier l'insuffisance d'acomptes consentis, dans le cadre de la réalisation d'opérations d'exportations – y compris à certaines conditions de contrats de sous-traitance passés par un contractant principal français ou étranger – sur tous pays sauf pays sur lesquels aucune opération ne peut être garantie en assurance-crédit
- **Modalités**
- Quotité garantie : 80 % pour les entreprises dont le CA est \leq 150 M€ et 50 % au-delà de 150M€
- **Coût**
- Taux de rémunération de la banque minoré de 10 % appliqué au montant de chaque utilisation de crédit et à la période de calcul des intérêts x QG

Exemple assurance des préfinancements risque exportateur





L'assurance investissement

- **Objectifs**

Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre **les risques politiques**

- **Bénéficiaires**

Sociétés de droit français réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante et les banques françaises qui les accompagnent

- **Investissements garantis**

Investissements à réaliser ou déjà réalisés dans les 24 mois qui précèdent la demande :

- apports en capital, prêt d'actionnaire, caution, pour leur montant
- prêts (principal + intérêts) dans la limite de 70% du principal
- revenus réinvestis (100 % du montant initial) ou rapatriés (20 % du montant initial)

- **Modalités**

- Couverture des risques d'atteintes à la propriété et de non recouvrement.
- Quotité garantie : 95 %

- **Coût**

Prime payée annuellement fonction de la période (réalisation ou amortissement) et taux en fonction du pays d'accueil, de la notation et des faits générateurs de sinistre couverts